

Все выше сказанное позволит в дальнейшем разрабатывать более адаптированные методики экономического анализа, углубить анализ и вести его согласно последним теоретическим разработкам.

### **Литература**

1. Абалкин Л. Российская школа экономической мысли: поиск самоопределения // Вопросы экономики. 2001. № 2.
2. Автономов В. История экономической мысли и экономического анализа: Место России // Вопросы экономики. 2001. № 2.
3. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учеб. пособие. М., 2003.
4. Беянин А. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения // Вопросы экономики. 2003. № 1.
5. Рудакова И. О применимости языка экономической теории и базовых экономических моделей для анализа российской экономики // Вопросы экономики. 2001. № 12.
6. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятия. Учебное пособие для студентов экономических специальностей высших учебных заведений, экономистов и преподавателей. М., 2002.

## **ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ОБЪЯСНЕНИЮ РАЗМЕРА ФИРМЫ**

**Бельский А. В., Гродненский госуниверситет им. Я. Купалы**

Фирма является одним из главных экономических субъектов и играет важную роль в обществе, обеспечивая производство необходимых товаров и услуг, занятость, поступление налогов, а также эффективное распределение ограниченных ресурсов. Действуя в условиях неопределенности, фирмы стремятся к постоянному совершенствованию механизма принятия решений. Эволюция формирования внутренних организационных структур фирмы и ее взаимосвязей с внешней средой привела к тому, что на сегодняшний день фирма является сложным экономическим образованием и представляет собой важный институт современной экономической системы. Этот процесс сопровождался разнообразными попытками теоретического осмысления природы фирмы, первую из которых предпринял еще А. Смит.

Весомый вклад в развитие этих концепций внесли такие учёные, как Дж.Б. Кларк., А. Маршалл, П. Уикстид., Ф Найт., Дж. Гэлбрейт, Дж. Стиглер, Р. Коуз, О. Уильямсон, У. Баумоль, Р. Маррис, А. Чандлер, Х. Саймон, К. Эрроу, Э. Пенроуз, Б. Холмстром, П. Блау, Ф. Шерер и другие. Важно, что различные исследователи в зависимости от того, что

находится в центре их внимания – анализ производственной функции или экономической эффективности, процесс контроля и организации или влияние институциональной среды – используют технологический, экономический или институциональный подходы к освещению проблемы размера фирмы, причем для некоторых исследователей характерно сочетание различных подходов. В рамках технологической концепции размер фирмы связан с экономией технологических затрат, а пределы роста фирмы выводятся из отрицательного эффекта масштаба производства. Экономический подход акцентирует внимание на взаимосвязи между размером фирмы и экономической эффективностью, которая чаще всего выражается целевой функцией фирмы. В центре внимания институционального анализа оказывается сопоставление размера фирмы с транзакционными издержками с целью минимизации последних.

Как правило, у классиков и в ранних трудах неоклассиков, посвященных теории фирмы, преобладал технологический подход, то есть определение размера фирмы сводилось к объяснению того, как и при каких затратах фирма определяет объем выпуска, а также к объяснению различий в размерах фирм. Так, А. Смит связывает наличие фирм различного размера с объемом спроса, и поэтому росту фирм способствует рост торговли. Анализируя крупные мануфактуры, способные удовлетворять обширный спрос, Смит акцентирует внимание на существовании положительного эффекта крупного производства, который он связывает со специализацией и разделением труда. Благодаря этому производство в рамках крупной фирмы оказывается более эффективным, чем в мелких фирмах [1].

У неоклассиков технологическая концепция Смита находит свое выражение в концепции минимально эффективного размера фирмы, которая объясняет различия в уровнях отраслевой конкуренции. У истоков неоклассической теории фирмы стоят Дж. Б. Кларк и А. Маршалл.

Маршалл развивает технологическую концепцию экономии от масштаба производства и выделяет два вида такой экономии: внешнюю, которая определяется общим развитием производства, а также внутреннюю, которая зависит от организации и эффективности управления ресурсами. Однако уровень технологии он рассматривает как данный.

В качестве критерия, определяющего размер фирмы, А. Маршалл использует максимизацию прибыли. Поэтому при определении размера фирмы приоритет отдается не экономии технологических затрат, а экономической эффективности, выраженной целевой функцией прибыли.

В своём исследовании Маршалл рассматривает фирму как организацию, в которой задействован специфический фактор –

организационный талант предпринимателя. Именно поэтому в понятие прибыль Маршалл включает разнообразные статьи доходов: вознаграждение управляющих, выигрыш от принятия рискованных решений, выигрыш от контроля над определенными факторами. Это первый шаг от чисто экономических моделей в сторону моделей «управленческой» фирмы [3], в рамках которых проходит дальнейшее развитие неоклассической теории фирмы.

Толчком к развитию данных моделей послужила книга А. Берли и Г. Минза «Современная корпорация и частная собственность» (1932). Анализируя организационную структуру корпорации, авторы подвергли сомнению тот факт, что акционеры контролируют корпорацию. Разделение функций собственности и управления приводит к тому, что менеджеры могут управлять в собственных интересах, которые не всегда совпадают с интересами акционеров [6].

Модель максимизации прибыли оказывается весьма реалистичной при исследовании конкурентных рыночных структур. Конкуренция вынуждает фирму принимать решения относительно объемов выпуска в соответствии с максимизацией прибыли. Однако крупные корпорации, как правило, функционируют на олигопольных или монопольных рынках. Поэтому авторы моделей «управленческой» фирмы ставят под сомнение максимизацию прибыли. Однако и у них определение размера фирмы сводится к поиску оптимального выпуска, при котором достигается максимизация целевой функции, вокруг которой и происходит полемика между авторами.

Одной из моделей, альтернативных максимизации прибыли, является модель американского экономиста У. Баумоля. Согласно гипотезе Баумоля, решения об объемах выпуска принимаются в соответствии с максимизацией продаж (общей выручки) при минимально допустимом размере фирмы [2].

Весьма оригинально выглядит гипотеза о максимизации темпов роста, предложенная Р. Маррисом [7]. С одной стороны, увеличение размеров фирмы, вызванное ростом продаж, может отрицательно отразиться на прибыли, но, с другой стороны, для максимизации темпов роста необходимы новые инвестиции, финансирование которых можно осуществить из собственной прибыли или привлекая внешние ресурсы на фондовом рынке, что весьма затруднительно при низком уровне прибыли корпорации.

Особенность модели заключается в том, что она объясняет рост фирмы, а не просто определяет ее размер. Такой подход позволяет Маррису в качестве фактора роста фирмы рассмотреть диверсификацию производства. Кроме того, в отличие от предшественников, Маррис рассматривает технологический аспект размера фирмы в динамике, а

выбор целевой функции у него происходит с учетом институциональных особенностей корпорации.

С появлением все большего числа крупных производителей в экономических исследованиях начинают рассматриваться проблемы отраслевой концентрации и монопольной власти, роста фирм и распределения их по размеру. Это требует изучения внутренних закономерностей функционирования фирмы, и аналитические возможности концепции «черного ящика», хорошо работающей при объяснении реакции фирмы на изменения во внешней среде, оказываются исчерпанными. Крупные фирмы, к числу которых относятся современные корпорации, являются организациями, подчиняющимися своим внутренним закономерностям, игнорирование которых может завести исследование в тупик. Поэтому дальнейшее развитие теории фирмы пошло по институциональному пути.

Институциональный подход рассматривает фирму как сложное экономическое образование, функционирующее в тесной взаимосвязи с окружающей средой. Фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Все это требует изучения экономических основ организации и институтов экономической системы.

В той или иной степени институциональный подход к анализу размера фирмы можно заметить и в вышеупомянутых моделях, но основы институциональной теории фирмы впервые были изложены в 1937 году в статье Р. Коуза «Природа фирмы» [4]. Целью Коуза было определить, почему в современной экономике огромная часть ресурсов распределяется внутри фирм, а не через ценовой механизм, а также, почему некоторые фирмы достигают достаточно крупных размеров. По мнению Коуза, причиной возникновения и успешного развития фирм является экономия на затратах по использованию рыночного механизма, которые он назвал транзакционными издержками.

Коуз полагает, что отличительной чертой фирмы является ее способность вытеснять ценовой механизм. Создавая фирму, предприниматель организует распределение ресурсов таким образом, что его издержки оказываются ниже, чем издержки по получению аналогичного результата на вытесненном им рынке. В таком случае фирма является альтернативным способом использования и распределения ресурсов по отношению к ценовому механизму распределения ресурсов.

Вторая проблема, которую формулирует Коуз, выглядит так: «Почему же в таком случае все производство не осуществляется в рамках одной крупной фирмы, а увеличение размеров отдельно взятой фирмы имеет свои пределы?». Для того, чтобы определить размер фирмы и ее пределы, Коуз предлагает сравнить рыночные

транзакционные издержки и издержки, связанные с организацией внутрифирменных транзакций. Рост фирмы будет рентабелен и оправдан до тех пор, пока внутренние организационные издержки будут ниже издержек по организации тех же транзакций на рынке.

К наиболее важным организационным издержкам фирмы Коуз относит: 1) издержки внутреннего планирования, т.е. определения того что, когда и как производить; 2) издержки (или потери), связанные с неверным распределением ресурсов; 3) издержки (или потери), связанные с отсутствием достаточной мотивации, которая слабее в крупных организациях по сравнению с малыми фирмами.

Существенный вклад в развитие теории организации внес Х. Саймон, книга которого «Административное поведение» вышла в свет в 1947 г. [6]. Если в рамках неоклассической теории центральной проблемой являлась организация эффективного производства, то у Саймона ею стала организация принятия управленческих решений, которая в большей степени относится к вопросу снятия ограничений роста фирмы, так как эффективная организация принятия решений уменьшает отрицательный эффект размера фирмы.

Теория Коуза получила дальнейшее развитие в трудах О. Уильямсона [6]. Он поддержал и развил идею Коуза о дополнительных затратах, связанных с организацией внутрифирменной транзакции, а также подверг основательному анализу бюрократические по происхождению пределы размеров фирмы.

Рассматривая проблему оптимального размера фирмы, Уильямсон выделяет четыре важнейших институциональных фактора, которые препятствуют росту фирм: 1) нарушение коммуникации и потеря контроля в силу ограниченной рациональности, вызванной неполнотой информации в условиях усложнения иерархической системы организации; 2) изоляция бюрократии с ее специфическими интересами как следствие разделения функций собственности и управления; 3) последствия специализации в виде снижения моральной заинтересованности работников, обусловленной трудностью понимания ими цели деятельности, а также слабым вкладом каждого из них в общее дело; 4) ограничение поощрения наемных работников по мере роста фирмы, вызванное необходимостью обеспечить адекватное вознаграждение высших менеджеров. Негативные последствия влияния этих факторов на размер фирмы делает вероятным то, что крупная фирма будет демонстрировать более низкую рентабельность, чем более мелкая фирма с той же продукцией.

Уильямсон также обращает внимание на то, что в практике существует два компенсирующих момента, которые смягчают отрицательные последствия вышеупомянутых факторов: специфичность активов, затрудняющая их преобразование во внутренние транзакции, и



совершенствование организации благодаря внедрению соответствующей организационной структуры управления.

Подводя итог, можно сделать вывод о ценности каждого из подходов в анализе размера фирмы и о необходимости их сочетания для получения более полной картины изучаемого явления.

### **Литература**

1. Антология экономической классики. Т. 1. М., 1992.
2. Кочеврин Ю.Б. Эволюция менеджеризма. М., 1985.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М., 2000.
4. Природа фирмы. М., 2001.
5. Сно К.К. Управленческая экономика. М., 2000.
6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996.
7. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности. Т. 2. СПб., 1999.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА**

**Глеба Т.И., БГУ**

Содержание современного воспроизводственного процесса определяет эволюция капитала. Понимание капитала в разные периоды времени зависит от достигнутого уровня производства, процесса взаимодействия человека со средствами производства в производственном процессе. Классическая политэкономия рассматривала этот процесс с позиций применения простого, неквалифицированного труда в сфере материального производства. Однако производство вещей само по себе не охватывает весь многогранный процесс человеческого труда, а представляет лишь один из его этапов. Сам процесс человеческого труда гораздо сложнее, он распадается на три этапа: разработку нового образца продукта, серийного производства этого продукта и обслуживания его потребления. Разделение общественного процесса труда на три этапа предопределяет разделение сферы трудовой деятельности людей на три специфические части: научно-техническую, производственную и сферу обслуживания.

В начале XX в. численность работников в первой сфере даже в развитых странах была невелика, а во второй в связи с развитием машинного производства возрастала. Доминирующим фактором общественного воспроизводства был физический капитал.